Guía Nº1 de emprendimiento

Instructor:

Nafer Isodoro Vergara

Aprendiz:

Deismer Felipe Zarate Sabaleta

Ficha:

Sistema 2558109

28/07/2022

Que es un emprendimiento

El **emprendimiento** es el proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como una pequeña empresa o una emergente, ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso. Ha sido definido como la "capacidad y voluntad de desarrollar y administrar la apertura de un nuevo negocio, junto con los riesgos que esto implica, con el fin de generar ganancias"

En definitiva, un emprendimiento es cualquier actividad nueva que hace una persona, que puede tener como finalidad lograr ganancias económicas o no. El emprendimiento es llevado a cabo por los **emprendedores.**

Que significa ser un emprendedor

Un emprendedor ha sido definido como "una persona que organiza y administra una empresa, usualmente con un riesgo considerable". En vez de trabajar como empleado, un emprendedor administra un pequeño negocio y asume todo el riesgo y la recompensa de su negocio. El emprendedor es comúnmente visto como un líder de negocios y como un innovador. "El espíritu emprendedor está caracterizado por innovación y la asunción de riesgos.

Pasos necesarios para ser un emprendedor

1. Creatividad e ingenio

El primer paso para emprender es tener una idea, ya que

a partir de ésta es donde surgen proyectos nuevos y se puede revolucionar el mercado o sector.

2. Pasión
Bien dicen que cuando amas lo que haces, el éxito llega solo. Y para emprender, se necesita tener motivación. La única manera de enfrentar y lidiar con las dificultades que surjan en el camino, es amando lo que haces.

3. Visión
Visualiza tu negocio y cúmplelo. No basta con tener ideas o sueños, es importante buscar los medios para llevarlos a cabo. Recuerda que, si tú no lo haces, nadie lo hará por ti.

4. Liderazgo
Ya tienes el proyecto, ahora ¡toma las riendas! Debes aprender a detectar las oportunidades y aprovecharlas en el momento justo. Todo líder influye en su equipo para tomar decisiones, pero también los guía.

5. Paciencia
Un buen negocio no nace de la noche a la mañana y, muchas veces, deberás trabajar a prueba y error. Enfrentar las adversidades e intentarlo una y otra vez, será vital para llegar a la cima.

6. Confianza en ti
Nadie confiará en tu negocio si tú no lo haces. Las demás personas deben verte seguro de ti mismo. Si dudas en algún momento, eso se reflejará en el entorno y podría repercutir en tu proyecto.

7. Responsabilidad
Cualquier negocio, por pequeño que sea, debe tomarse con seriedad. Involúcrate en todas las actividades y asume responsabilidades tanto con tu equipo, como con los clientes, socios o proveedores.

8. Receptivo
Todos los días se aprende algo y en tu camino hacia el éxito, debes estar abierto para aprender todo lo que puedas y a recibir críticas constructivas para mejorar.

9. Empatía
Ponerte en el lugar de los otros para entender sus necesidades te ayudará a crear vínculos con las personas. Si eres empático, serás capaz de conectarte con tus clientes.

10. Decisión
Todos los proyectos de emprendimiento, tarde o temprano, llegan a una de las tareas más importantes: tomar decisiones. Si analizas las ventajas y desventajas de una situación, siendo lo más objetivo posible, las decisiones que tomes serán acertadas.

No te preocupes si aún no cuentas con alguna de estas habilidades, puedes irlas desarrollando poco a poco, tú mismo, o con un algún curso o taller.

Y recuerda…

- Para emprender, es necesario tomar riesgos.
- Acércate con los expertos y aprende de ellos.

- Existen instituciones que brindan financiamiento para impulsar a jóvenes emprendedores.

- Ten la mente abierta, hay mucha competencia en el mercado. Así que, mantente actualizado.

- Nada es lo que parece. Hasta que no lo intentes, no sabrás si algo puede funcionar.

Los mejores emprendedores son aquellos que comienzan con negocios reales y que no desisten jamás en el intento. Si tienes una idea, ¡hazla realidad!

Qué papel juega el análisis y diagnóstico del entorno en el emprendimiento

Cual quiera se la actividad que se proponga en el proyecto de emprendimiento, esta se verá afectada por las fuerzas del entorno, que no tienen el mismo impacto en todos los negocios. Las características del entorno que son importantes para una actividad pueden provocar un impacto diferente en otras y sus influencias pueden variar un periodo a otro, es importante que tengas presente tu plan de negocios en las operaciones diarias. No basta con haberlo elaborado para que olvides de el al siguiente momento. Para tener una noción clara de este, te ayudara a concretar tus proyectos.

El análisis del entorno se puede dividir en análisis interno y externo.

Análisis interno: se basa fundamentalmente en el conocimiento de la empresa. Particularmente lo que

importa conocer son las fortalezas y debilidades. Análisis externo**:** se concentra más en el conocimiento de las amenazas y oportunidades que ofrece el entorno externo que rodea a la empresa.

En qué consiste un análisis de contexto

El análisis del contexto organizacional consiste en evaluar las condiciones buenas y las adversas que la rodean, para prepararnos de modo que esas debilidades y amenazas tengan el menor impacto negativo en la empresa e impida el logro de los objetivos de la misma, así como para aprovechar las oportunidades que se presenten. Adicionalmente, me permite manejar las variables que me afectan y manipularlas a favor de la organización.

Lo anterior, definiendo estrategias que establezcan las formas de actuación de la empresa y establecer si se cuentan con los recursos a nivel interno para hacerle frente.

Así mismo, me permite identificar y fortalecer condiciones positivas que contribuyan a la organización, con el objeto de proyectar escenarios a futuro que puedan influir en el desempeño de la empresa y monitorearlos permanentemente. Este tipo de análisis del contexto organizacional debe evaluarse incluso antes de implementar un proyecto de inversión empresarial, para identificar si un proyecto es viable y no me va a direccionar en futuro a la quiebra.

El contexto se clasifica en contexto interno y contexto externo. El contexto externo evalúa los aspectos a nivel externo que puedan afectar el propósito de la empresa y su interacción con instituciones u organizaciones con los que tiene relaciones, tales como:

1. Competencia a nivel local, regional, nacional e incluso internacional.
2. Proveedores y contratistas
3. El ambiente social
4. El ambiente cultural
5. Aspectos políticos
6. Normatividad aplicable
7. Aspectos técnicos y tecnológicos
8. Aspectos Económicos
9. Otros que puedan tener relevancia con la empresa a analizar

A nivel interno se tienen en cuenta:

1. Tipo de operación para generar los productos y servicios que ofrece
2. La estructura de la empresa
3. La cultura de la organización

4. Valores
5. Recursos
6. Tecnología utilizada
7. Sistemas de información
8. Otros aspectos relevantes

Qué es una unidad productiva

Las unidades productivas son una oportunidad para generar espíritu emprendedor y empresarial a nivel de la población rural. Su perfeccionamiento apunta a desarrollar la cultura empresarial en comunidades ubicadas en el campo.

La idea es que mediante la aplicación del conocimiento construido por aprendices durante su formación, se visionen nuevos negocios en pequeñas empresas, para que a futuro su trabajo se vea reflejado en el mejoramiento de su nivel de vida.

Qué es Proyecto y tipos de proyectos

Un proyecto es una planificación que consiste en un conjunto de objetivos que se encuentran interrelacionados y coordinados. "un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único"

Tipos de proyectos

- **Proyectos** productivos o privados. Aquellos que tienen como fin ulterior la rentabilidad, es decir, la obtención de lucro.

- **Proyectos** públicos o sociales.

- **Proyectos** comunitarios.

- **Proyectos** de vida.

- **Proyectos** de investigación

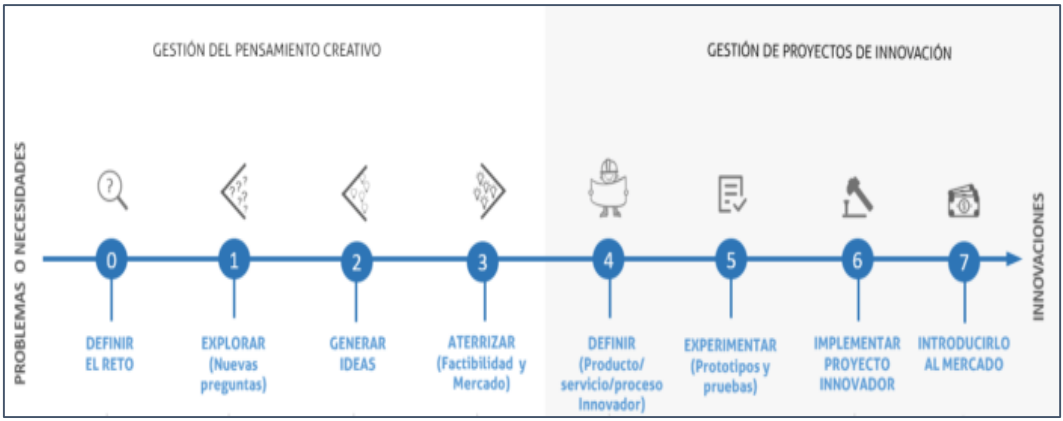
Elementos principales de un proyecto

Los proyectos suelen constar de los siguientes elementos:

- **Finalidad y objetivos.** Apartado en que se explica el problema que el proyecto vendría a solucionar, los fines que persigue y las metas concretas, generales y específicas.
- **Producto o servicio.** Aquí se hace una descripción detallada del producto final que se desea obtener, explicando el modo en que esto respondería a lo planteado en los objetivos y también a su área de ejecución, es decir, a otro tipo de situaciones parecidas.
- **Cronograma de actividades.** Se explican los pasos a seguir para cumplir los objetivos, ordenados cronológicamente y detallando la cantidad de tiempo que requeriría su satisfacción.
- **Presupuesto.** El costo que la aplicación del proyecto tendrá para sus destinatarios, así como el modo detallado en que se empleará el dinero en cada fase del proyecto.

- **Resultados esperados.** Un detallado de los resultados que se desea obtener mediante la aplicación del proyecto, a menudo acompañados de sus márgenes de riesgo y de ganancia.

Fases de un proyecto innovador



- **Definir el reto:** La función del reto es transformar un problema sin resolver en una fuente de ideas innovadoras. Este posee la característica de ser de difícil resolución y por eso, logra constituir un estímulo o desafió. Lo importante es tenerlo definido ya que, partiendo de él, viene un flujo continuo de ideas

- **Explorar nuevas preguntas:** Sobre el nuevo reto tienen que reformularse las nuevas preguntas, necesidades o expectativas involucrando en muchas ocasiones al o usuario. El objetivo es poder quedarse con las más inspiradoras y esas que logren el proceso creativo.

- **Generación de ideas:** Es unas las fases más conocidas e importante del proceso de innovación. Se enfoca en utilizar métodos y técnicas para estimular el pensamiento creativo “fuera de la caja” (lluvia de ideas) o “dentro de la caja” (partiendo del problema). De esa manera, se genera ideas interesantes que aportan valor y respondan a las preguntas generadas en base al reto.

- **Aterrizaje de ideas:** Dentro de esta fase se seleccionan solo las mejores ideas según el potencial y no solo por su factibilidad. Se tratan de listas las cuales son sometidas a juicios llamados ´convergencia´. Normalmente el experto es quien valida esa factibilidad de ideas que surgieron en la fase anterior. Además, puede validar el segmento o futuro mercado para ver si logran encajar con la necesidad o expectativa que se tienen y no al contrario; estudiar al mercado para acercar nuestras ideas a este.

- **Definir:** Esta etapa muchas veces es mesclada o fusionada con la anterior ya que, es el resultado de quedarnos con las mejores ideas y con conceptualizar la propuesta a través de un diagrama de bloques o uso de un modelo conceptual.

- **Experimentar:** Es otra de las etapas o fases que más se conocen y está centrada en la construcción de la simulación del modelo conceptual para ser validada por usuarios finales. Esta podría ser representada por un piloto, prototipo o rollplay en el caso de que sea un servicio

- **Implementar el proyecto innovador:** Se trata de una fase compleja a la hora de ejecutar ya que, es hacer realidad la idea. En función de cuál es el reto es un proceso que puede ser complejo y durar varios meses (nuevo modelo de negocio, nuevo producto), como también puede hacerse de forma simple y en algunos días.

- **Introducirlo al mercado:** Para que un proyecto sea innovador, debe tener éxito (ya sea económico o social), frente a su nuevo mercado o segmento. Para esto, hay que hacer sesiones de creatividad con el objetivo de encontrar la mejor forma de cómo introducirlo de manera exitosa, brindando el valor frente a la necesidad y expectativa de futuros usuarios.

Proceso administrativo de e´ccomerce

Se llama **proceso administrativo** al conjunto de etapas sucesivas que se interrelacionan a través de las cuales se llega a la administración y puede ser aplicado en diferentes actividades diarias, como: tiempo, dinero, recursos, proyectos, personal entre otras cosas. Este proceso conlleva cuatro grandes etapas, las cuales, para que tu proyecto salga como lo deseas, es recomendable seguir.

1. **Planeación:** Esta es la primera etapa del proceso, en la cual se diseñan los objetivos del proyecto y se elaboran los planos a seguir para que éste se cumpla o se lleve a cabo.

Lo primero es definir el *propósito* y el *objetivo* que tiene tu proyecto, y lo que esperas obtener cuando esté terminado. Posteriormente se plantean las *estrategias,* las cuales son los cursos de acción o alternativas a seguir para lograr el objetivo. Estas estrategias se evalúan conforme al tiempo, costo, calidad y cantidad y así verificar cuál es la mejor. Las *políticas* y *reglas* son importantes ya que estas nos guían a garantizar el cumplimiento de la estrategia y del objetivo, y su incumplimiento conlleva a una sanción o castigo.

Para la parte financiera del objetivo se hace un listado del *presupuesto* de las cosas que se prepararán para poder cumplirlo, siempre tomando en cuenta posibles imprevistos y así tener una reserva en caso de faltar dinero.

Se realiza el *procedimiento* a seguir de todas las actividades necesarias para el cumplimiento del propósito y del objetivo, estas van en orden cronológico. Por última las actividades se organizan en un *programa* que indique el tiempo destinado para cada una de las actividades.

2. **Organización:** Esta es la segunda etapa del proceso en la cual se *divide* y *asigna* el trabajo de las actividades que se definieron en la etapa de planeación.

Lo primero aquí es la división del trabajo , ver características son las áreas funcionales con las que contienen nuestro proyecto. Una vez realizado esto

se asignan los puestos a cada una de las personas involucradas además de las actividades de proyecto establecidas. Enseguida es la definición de la *coordinación* con todas las personas y áreas que se tienen a cargo del director o en su caso el encargado del proyecto. Por último se hacen las diferentes *técnicas organizacionales* las cuales pueden ser un organigrama, diferentes tipos de manuales, diagramas de flujo o procedimiento, entre otras.

3. **Dirección:** Tercera etapa del proceso. Consiste en *ejecutar* los planes a través de las personas que están a cargo del proyecto.

Aquí se tiene que hacer la *integración.* En este el encargado del proyecto reúne los recursos necesarios para iniciar la ejecución de los planos. La *toma de decisiones* es importante en esta etapa ya que si se presenta alguna problemática ésta se debe analizar, y proponer diversas estrategias para su pronta solución. La *motivación* es importante también ya que esta te ayuda a que puedas cumplir con el objetivo de tu proyecto y no dejarla, de esta manera se incentiva a todas las personas involucradas a realizar sus actividades de forma correcta y en tiempo. La *comunicación* es la forma de tener contacto con todas las personas involucradas y esta puede ser de diferentes formas como formal, verbal, escrita entre otras.*Supervisar* lo que hacen los demás es una actividad importante que recae en el líder del proyecto para vigilar y guiar a las personas a su carga y que estas realicen las actividades como fueron planeadas.

4. **Control:** Cuarta y última etapa del proceso, consiste en *verificar* que los planos se concluyeron en hechos, es decir, que el objetivo de nuestro proyecto se haya cumplido.

Qué es la matriz DOFA/FODA

Una matriz DOFA (acrónimo de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas) consiste en una evaluación de la capacidad interna de una organización para definir su estrategia y también todos los factores que podrían afectar el logro de sus objetivos.

Es una herramienta de planificación estratégica muy importante que puede ayudar a identificar y evaluar las Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas (DOFA) de una organización.

DOFA	Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	FO: Estrategia de éxito	DO: Estrategia de adaptación
Amenazas	FA: Estrategia de reacción	DA: Estrategia de supervivencia

Para qué sirve una matriz DOFA

Una matriz DOFA se puede utilizar para:

- Evaluar la situación actual de una organización
- Evaluar las oportunidades y amenazas potenciales que pueden afectar a la organización.
- Establecer objetivos estratégicos
- Identificar áreas en las que la organización necesita mejorar

Por qué es importante la matriz DOFA

Un análisis DOFA puede ayudar a las organizaciones a tomar mejores decisiones porque proporciona un marco para evaluar los factores que podrían afectar el logro de un objetivo.

También puede ayudar a identificar áreas en las que la organización puede tener una ventaja competitiva o ser vulnerable a ataques.

La matriz DOFA es una parte esencial de cualquier buen plan de negocios y debe revisarse periódicamente para garantizar que la organización esté al tanto de todos los riesgos y oportunidades potenciales que enfrenta.

